

[Q4] ต้องดำเนินการตามขั้นตอนใดบ้างในการส่งออกไปญี่ปุ่น ?

ในการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นไม่มีขั้นตอนที่ตายตัว แต่กรณีจะมีข้อแตกต่างกันไป หากไม่มีปัจจัยที่เป็นเงื่อนไขพิเศษ ขั้นตอนการดำเนินงานทั่วไปจะเป็นดังนี้

ขั้นตอนศึกษาความเป็นไปได้

- การสำรวจและรวบรวมข้อมูลเบื้องต้น เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการนำสินค้าเข้าเจาะตลาด และช่องทางการจัดจำหน่ายในญี่ปุ่น รวมถึงการปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของแต่ละประเทศในการส่งสินค้าออก และระเบียบข้อบังคับของญี่ปุ่นในการนำเข้าหรือขายสินค้า
- โครงสร้างของระบบภายใน เป็นการกำหนดขั้นตอนในการผลิต การส่งออก การบริหารงาน ฯลฯ

ขั้นตอนจัดทำกิจกรรมทางการขาย

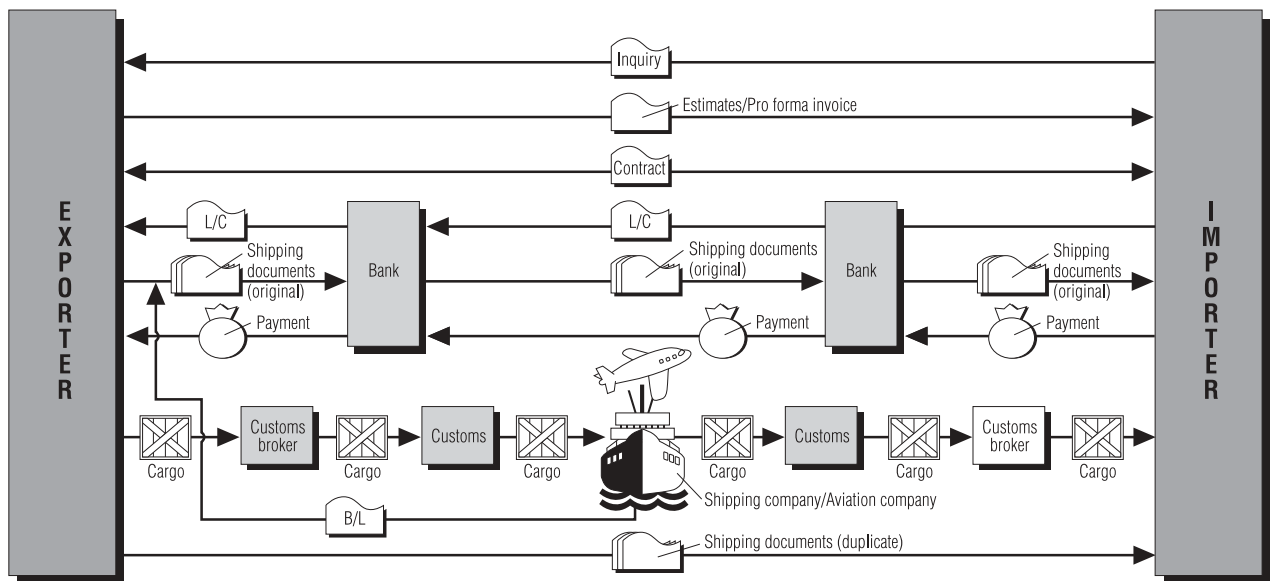
- ผลิตสื่อในการขาย (แคตตาล็อก ราคาสินค้า ฯลฯ) พร้อมทั้งจัดทำรายชื่อผู้ติดต่อทั้งหมด
- ดำเนินกิจกรรมการขายเบื้องต้น เมื่อติดต่อกับบริษัทญี่ปุ่น คุณไม่จำเป็นต้องพบกับผู้บริหารระดับสูงเสมอไป บางครั้งแค่ได้พบกับผู้จัดการที่รับผิดชอบหมวดสินค้าของคุณก็พอเพียงแล้ว การนัดประชุมจะง่ายขึ้นถ้าได้รับการแนะนำจากบุคคลที่มีชื่อเสียง

ขั้นตอนการทำธุรกิจ

ขั้นตอนต่อไปนี้เป็นขั้นตอนทั่วไป สำหรับสินค้าที่จัดส่งด้วยวิธี CIF (Cost, Insurance & Freight ดูด้านล่าง) โดยใช้วิธีเปิด L/C เพื่อชำระเงิน และส่งสินค้าทางเรือ หัวข้อที่นำหน้าด้วยเครื่องหมาย ● แสดงว่าเป็นหัวข้อที่มีความสำคัญเป็นพิเศษ

- จัดส่งใบเสนอราคา หรือ pro forma invoice ตามที่ขอ
- ตรวจสอบความน่าเชื่อถือ (Creditworthiness) ของคู่ค้าผ่านรายงานผลการสำรวจเครดิต
- เสร็จเงื่อนไขการค้าขาย
- สรุปข้อตกลง สำหรับธุรกรรมที่ดำเนินการภายในญี่ปุ่นมักจะใช้วิธีตกลงกันด้วยวาจาเป็นหลักมากกว่าการลงนามในข้อตกลงที่มีรายละเอียดปลีกย่อย แต่สำหรับกรณีที่เป็นการค้าระหว่างประเทศควรจะมีการร่างข้อตกลงรายละเอียด
- รอรับเอกสารใบสั่งซื้อ พร้อมทั้งแจ้งยืนยันการรับ
- ขอให้คู่ค้าเปิด L/C
- รับ L/C จากธนาคารและตรวจสอบรายละเอียด ถ้ามีประเด็นใดไม่ตรงกับเงื่อนไขในข้อตกลง ขอให้คู่ค้าของคุณดำเนินการแก้ไข L/C ตามความจำเป็น
- ทำการผลิตหรือจัดซื้อสินค้า
- จองพื้นที่ระวางเรือโดยตรงหรือผ่านบริษัทชิปปิ้งหรือบริษัทออกของ
- ให้บริษัทชิปปิ้งมารับสินค้า
- ให้บริษัทชิปปิ้งหรือบริษัทออกของดำเนินขั้นตอนพิธีศุลกากรและยกสินค้าขึ้นเรือ
- สรุปเงื่อนไขในการประกันภัย จ่ายค่าเบี้ยและรับกรมธรรม์จากบริษัทประกัน
- ออกใบแจ้งหนี้และรายการสินค้า (Packing List) จัดเตรียมเอกสารการขนส่งสินค้าเพื่อเรียกเก็บ L/C
- ขำระค่าระวางสินค้าให้กับบริษัทเรือและรับใบตราส่ง (Bill of Lading)
- จัดเตรียมตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) เพื่อแนบท้ายเอกสารการขนส่งสินค้า ซึ่งประกอบด้วย B/L ใบแจ้งหนี้ รายการสินค้า และกรมธรรม์ จากนั้นจึงส่งให้ธนาคารผู้จ่ายเพื่อเป็นเอกสารประกอบการเรียกเก็บเงินตาม L/C
- ธนาคารรับซื้อเอกสารหลังจากตรวจสอบรายละเอียดว่าถูกต้องตรงตามเงื่อนไขที่ระบุใน L/C
- ส่งสำเนาเอกสารการขนส่งสินค้าทั้งหมดไปให้ผู้ซื้อ

แผนภูมิแสดงขั้นตอนการส่งออก (ตัวอย่าง)



หมายเหตุประกอบแผนภูมิแสดงขั้นตอนการส่งออก

- L/C ย่อมาจากคำว่า Letter of Credit หมายถึงเอกสารที่รับรองว่าธนาคารจะดำเนินการชำระเงินตามยอดที่ระบุให้ตามระยะเวลาที่กำหนด L/C เป็นตราสารการเงินที่มักใช้ในธุรกรรมการค้า โดยธนาคารจะออก L/C ให้แก่ผู้ส่งออกตามคำขอของผู้นำเข้า
- วิธีการชำระเงินที่ใช้กันทั่วไปมีดังนี้
 - L/C เป็นวิธีที่นิยมใช้กันมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับวิธี D/P (Document Against Payment) หรือ D/A (Document Against Acceptance) ผู้ส่งออกสามารถเรียกเก็บเงินได้เมื่อธนาคารรับซื้อเอกสารการส่งออกทั้งหมด
 - D/P หรือ D/A เป็นวิธีที่ไม่เกี่ยวข้องกับการใช้ L/C ผู้นำเข้ารับเอกสารการขนส่งสินค้าผ่านธนาคารฝั่งผู้นำเข้าเมื่อชำระสินค้าด้วยวิธี D/P หรือเมื่อได้รับเอกสารด้วยวิธี D/A ซึ่งทั้งสองกรณีผู้ส่งออกจะเป็นผู้นำเอกสารไปยังธนาคารเพื่อเรียกเก็บเงินจากผู้นำเข้า
 - การชำระค่าสินค้าวิธีนี้ไม่เกี่ยวข้องกับการใช้ L/C ผู้นำเข้าจะส่งเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออก
- เงื่อนไขการค้า (การจัดส่งสินค้า) เป็นเงื่อนไขที่ทั้งสองฝ่ายตกลงยินยอมให้มีการโอนค่าสินค้าและความเสี่ยงเงื่อนไขมาตรฐานที่ใช้สำหรับวิธีนี้คือ FOB (Free On Board) CFR หรือ C&F (Cost & Freight) และ CIF (Cost, Insurance & Freight) เนื่องจากการขนส่งมีวิธีต่างๆ ที่หลากหลาย ดังนั้นเงื่อนไข FCA (Free On Carrier) จึงเริ่มเป็นที่นิยมมากขึ้นแทนเงื่อนไขแบบ FOB
 - จุดที่มีการโอนความเสี่ยงจากผู้ส่งออกไปยังผู้นำเข้ามักจะอยู่ที่การขนส่งสินค้าลงเรือ ณ ท่าเรือของผู้ส่งออกหรือขึ้นเครื่องบิน ณ ท่าอากาศยาน
 - ผู้ส่งออกมักจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังต่อไปนี้
 - FOB ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นก่อนสินค้าจะลงเรือหรือขึ้นเครื่องบิน
 - CFR (C&F) ค่าใช้จ่าย FOB บวกค่าระวางทางเรือ
 - CIF ค่าใช้จ่าย CFR บวกค่าประกันสินค้าทางทะเล
- B/L (Bill of Lading) เป็นตราสารสิทธิที่ใช้เป็นทั้งใบรับจากบริษัทเรือเพื่อเป็นค่าขนส่งสินค้า และเป็นสัญญาการจัดส่งที่ทำขึ้นระหว่างเจ้าของสินค้ากับบริษัทเรือ ให้สิทธิผู้ถือเป็นผู้ครอบครองสินค้าซึ่งสามารถเปลี่ยนมือได้เมื่อมีการเซ็นชื่อสลักหลัง
- เอกสารการขนส่ง (Shipping Documents) เป็นชุดเอกสารที่ประกอบด้วย B/L ใบแจ้งหนี้ รายการสินค้า (Packing List) และเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง สำหรับข้อตกลงบางเรื่องอาจจะรวมถึงเงื่อนไขทางการค้าที่ระบุให้รวมเอกสารอื่นๆ ด้วย เช่น กรมธรรม์หรือใบรับรองการตรวจสอบสินค้า ใบรับรองน้ำหนัก หรือใบรับรองการตรวจวัด ถ้าไม่มีการเตรียมเอกสารเหล่านี้และนำส่งตามที่ระบุใน L/C ธนาคารผู้จ่ายอาจไม่ยอมรับซื้อตราสารดังกล่าวได้